

大島機業の流通構造

高 向 嘉 昭

1. はじめに

昭和45年より3年間、鹿児島大学・鹿児島県立短期大学・宮崎大学に所属する20名の者が文部省の特定研究補助金を受けて共同研究に従事することになった。その主題は「日本産業構造の変革と南九州・南西諸島の政治経済的諸問題」というものであるが、本稿はその一環として行なった調査研究の概要報告である。従って研究はまだその緒についたばかりであり、内容的にも不十分であるが、一応中間報告という意味で大島紬業における流通構造の現状分析を主体として論を進めることにした。

なお、この調査研究は本学の児嶋正男氏と共同で行ない、児嶋氏が生産・労働面を、筆者が流通面を担当した。また現地調査は主に名瀬市を中心として行なったため、小論では大島機業の流通構造分析に力点が置かれているが、それは鹿児島機業¹⁾についても妥当するものであり、その間に大差ないことをつけ加えておきたい。

2. 大島紬の流通状況

鹿児島県統計課が昭和40年12月31日現在でまとめた鹿児島県における昭和40年1月1日から12月31日までの1年間の重要物資の流通状況(生産、消費および

1) 大島紬の原産地は奄美大島本島であるが、後述のように明治時代にそれが鹿児島本土に移植され、今日では名瀬市を中心とした大島群島のほとんど全域にわたる地域と、鹿児島市を中心とする鹿児島県本土の大部分の地域で生産されており、それぞれ別個の産地を形成している。往々にして、この両者を比較する必要があるが生ずるので前者を「大島機業」、後者を「鹿児島機業」と呼んで、これを区別している。

移輸出入）調査によると大島紬は分みつ糖，製材品，生でん粉，乾でん粉，肉牛に次いで，また，とくに鹿児島県における消費財の殆んどが県外からの移輸入に頼らなければならない中にあって，かつお節，食油，魚類などと並んで移輸出超過を示す数少ない品目の一つとなっている²⁾。

大島紬は今日でこそ奄美群島を含む鹿児島県全域および宮崎県，熊本県，佐賀県などの一部で製織されているが，もともとはその名の示す通り大島の特産物であった。大島紬の起源については諸説があって必らずしも詳かではないが，享保5年（1720）10月12日 島津藩より大島・徳之島・喜界島・沖永良部島の四島へ下した禁令文³⁾によって已に当時紬が一般に愛用され，また製造されつつあったことを知ることができる。しかし大島島民は薩藩時代，島外への交通が厳禁されていたため紬そのものは代官や藩役の手により，または藩船の船頭などによって鹿児島やその他に持ち出されていたものの，大島紬の染織技術は明治4年の廃藩置県まで鹿児島本土へは伝えられなかった⁴⁾。明治に入ってから大島との交通が自由になると従来自家用または上納用としてしか生産されていなかった大島紬が鹿児島の呉服店で商品として取引されるようになり，さらにその染織技術も導入され明治17～18年以後鹿児島市民の間に製織に携る者も現われるに至った。「当時新屋敷町医師大河平某の息女は機織の技を習得し，紬工場を開き，機数も十余台に上ったが，製出品は総て経緯緋であった。また19年小倉茂兵衛が下荒田町に織屋を開き，泥染の立縞を製し，21年川添平兵衛が松原町に紬織工場を開設し，河野トク子を教師とした。同年永江伊栄温が大島より来って紬織場を樋之口に開き，23年には山下栄吉も紬織を始めた。」と鹿児島

2) 詳細な内容については『鹿児島県統計年鑑』41年版268—270ページを参照されたい

3) 「享保五年十月十二日付，大島代官上村半左衛門宛の令達に与人・横目・目指・筆子・掟以外紬の着用を禁じており，同令達は徳之島・喜界島・沖永良部島にも達せられた。之によっても当時既に大島紬は普及しつつあったと察せられ，恐らく農家のその事に従うものが多かったのである。」と鹿児島県史に見える。——『鹿児島県史』第2巻519ページ。

4) 茂野幽考『大島紬の歴史』9ページ。

5) 『鹿児島県史』第4巻782ページ。

県史は伝えている⁵⁾。爾来、大島紬は大島群島、鹿児島本土の両地において製織されるようになった。そしてさらに最近では宮崎県の隣接地（主として旧島津領）へ進出の傾向を見せている。

もっとも、このようにして鹿児島本土に移植され、そこで製織されるようになった紬は、最初の間こそ経緯（テタ・ヨコ）紬であったが、後には主として緯（ヨコ）紬あるいは無地、絵紬などになり、経緯紬の本場大島紬に対して「鹿児島紬」と呼ばれ、一段格下のものとみられていた。しかし、大島機業が戦災と敗戦後から昭和28年の復帰に至る米軍占領下にあって壊滅的状态におかれていた時期に大島諸島より鹿児島へ渡った人々を中心として以後経緯紬が本格的に製織されるようになった⁶⁾。今日では緯紬や紬模様を力織機化した新興大島の生産量増加でその比重は低下（昭和44年度で約30%）してきているが、一時は鹿児島機業における製織反数の約60%が経緯紬で占められていたこともある⁷⁾。参考のため、この両産地における近年の生産状況を見て

第1表 県下両産地生産状況 単位 反

	奄 美			鹿 児 島						
	経緯紬	緯紬	合 計	経緯紬	緯 紬	縞無地	夏経	夏緯	その他	合 計
35	63,375	6,832	70,207	44,507	13,212	14,483		3,879	4,150	80,231
36	77,273	7,121	84,394	41,089	14,557	12,753		2,385	3,748	74,532
37	94,056	7,229	101,285	47,954	15,466	11,859	1,381	1,320	417	78,397
38	117,351	11,298	128,649	58,490	24,731	11,547	1,426	1,434	630	98,258
39	123,150	14,603	137,753	75,321	57,358	17,512	1,391	920	1,226	153,728
40	134,832	23,751	158,583	82,506	101,258	18,222	1,523	1,620	2,005	207,134
41	156,026	29,837	185,863	98,064	162,690	24,241	1,107	1,231	1,864	299,197
42	161,912	33,543	195,455	102,991	189,050	24,305	1,047	3,552	1,390	322,335
43	169,287	36,312	205,599	109,522	200,698	33,971	838	3,918	3,406	352,353
44	176,870	43,560	220,430	119,440	251,600	24,705	1,253	3,381	4,905	405,284

鹿児島県織物工業協同組合『本場大島紬のしおり』より作成

6) 出石邦保「大島機業の構造とその問題点」同志社商学第16巻第3号44ページ。

7) 大島機業では約80%（昭和44年）が経緯紬である。

みると第1表の通りである。

戦前の自由取引の下における絹織物の典型的な流通方式は各機業地で製織された製品が、仲買人あるいは買継商の手を経て東京、大阪、京都、名古屋などの集散地問屋に集中せられ、集散地の織物問屋は、かくして全国の機業地から仲買人の仲立をへ、あるいはそれを省いて直ちに買継商の手をへて仕入れた多種多様の織物を地方問屋に販売し、さらに地方問屋はこれを小売商に卸し最後に消費者に売渡されるというものであった⁸⁾。大島紬とてこの例外ではなく戦前はもちろん、今日においても大島、鹿児島両産地によって生産された製品は第2表のように、その過半数は京都、大阪といった大集散地の存在する近畿地方に、また中部、関東方面へもそれぞれ1割前後のものが出荷され、この3地域だけで県外流通総額の9割近くを占めている。

第2表

単位10,000円

	流通総額	県内	九州 地方	四国 地方	中国 地方	近畿 地方	中部 地方	関東 地方	東北 地方	北海道	沖縄
41 年	430,167 (100%)	111,852 (26.0)	2,083 (0.5)	— (—)	944 (0.2)	223,367 (51.9)	37,186 (8.6)	54,285 (12.6)	100 (0.0)	350 (0.1)	— (—)
40 年	433,378 (100%)	46,912 (10.8)	25,725 (5.9)	20 (0.0)	18,864 (4.4)	251,021 (57.9)	40,687 (9.4)	48,495 (11.2)	105 (0.0)	1,441 (0.3)	108 (0.0)
39 年	401,968 (100%)	54,878 (13.7)	22,343 (5.6)	56 (0.0)	16,050 (4.0)	228,096 (56.7)	30,925 (7.7)	48,867 (12.2)	149 (0.0)	604 (0.1)	1 (—)

鹿児島県企画部統計課『鹿児島県物資流通統計調査結果報告書』

昭和39～41年より作成

第3表は鹿児島県中小企業総合指導所が昭和43年にまとめた「大島紬市場調査結果報告書」から、紬生産者と各地区取引先(卸問屋等)との取引通算年数をみたものであるが、これによると県内、京都、大阪、東京、名古屋の5地区における取引年数は最長40～15年を数え、その関係の深さをあらわして

8) 通商産業大臣官房調査統計部編『重要商品の流通機構第2集絹織物』23—24ページ

第3表 地域別取引先との取引通算年数

単位 年

地域別 取引年数	県内	北海道	東京	名古屋	京都	大阪	四国・ 中国	北九州	沖縄	その他
最 長	40	3	18	17	40	15	4	20	5	10
最 短	1	3	2	2	1	1	1	1	1	1

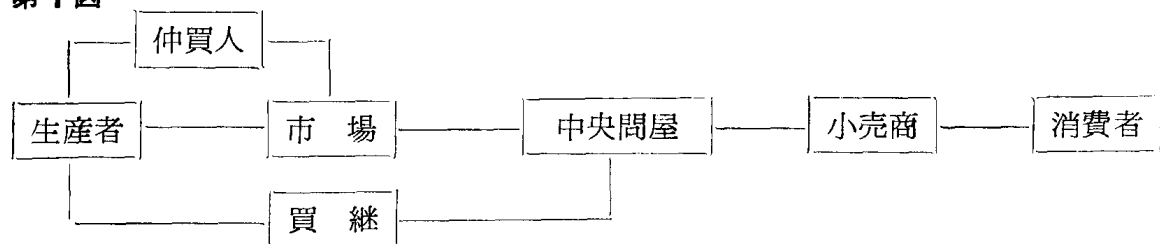
鹿児島県中小企業総合指導所『大島紬市場調査結果報告書』13ページ

いる。一方北海道,四国・中国,沖縄地方などとは取引が始められてまだ間がなく,いずれも5～3年の短い期間である。しかしこのことの裏には,それまで集散地問屋と小売商との中間的位置にあった地方問屋の中から,交通機関・情報機関の発達,あるいはそれ自身の成長などにより従来の地位から脱して直接生産者との取引に從事するものが現われてきたこと,また同様に最近における大規模小売商勢力の伸張に伴って,地方百貨店および強力専門店の中から生産者と直結するものが現われてきたことなどの意味が含まれているものとみてよいであろう。

3. 流通機構

戦前における大島紬の流通機構については鹿児島経済大学学友会経営研究部が「戦前の流通機構は比較的単純で,生産者と中央問屋の間に買継組合が存在し,生産された製品の大部分を買継組合が集散,分散の流通機能を果たした⁹⁾。」と述べ,併せて次のような機構図(第1図)を掲げている。

第1図

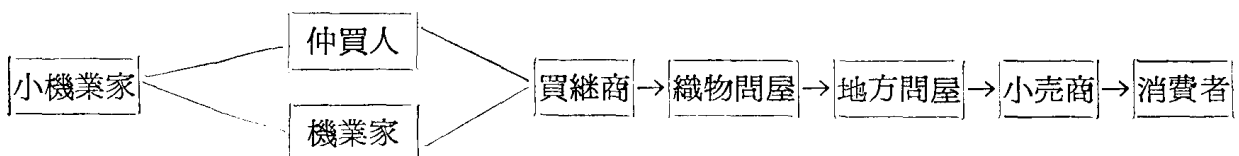


出所:「大島紬織物業の実態研究(四)」15ページ

9) 鹿児島経済大学学友会経営研究部『大島紬織物業の実態研究(四)』14ページ。

これは戦前の自由取引の下における絹織物の販売経路図（第2図）と大差ないものである。前にも述べたように、戦前の自由取引の下における絹織物の販売は、各機業地において製織せられたものが、仲買人あるいは買継商の手を経て東京・大阪・京都・名古屋などの集散地問屋に集中せられ、集散地の織物問屋は、かくして、全国各地の機業地から、仲買人の仲立をへ、あるいはそれを省いて直ちに買継商の手をへて、仕入れた多種多様の織物を地方問屋に販売し、さらに地方問屋はこれを小売商に卸し最後に消費者に売渡されるというものであった。

第2図



出所：「重要商品の流通機構第2集絹織物」24ページ

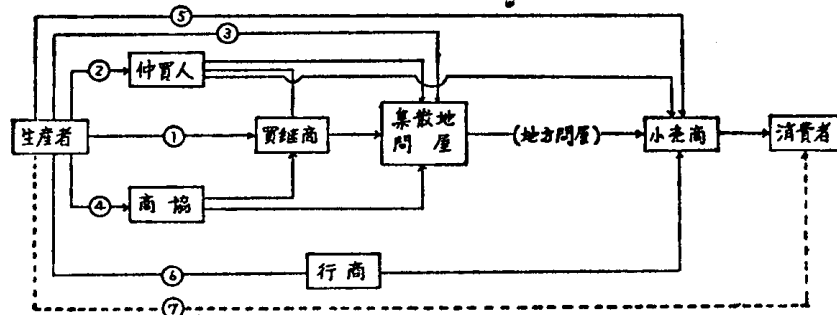
もちろん、こうした販売経路は最も典型的なものを示したものであって、場合によっては製造業者から直接集散地問屋ないしは大規模な小売商への経路とか、また仲買人が直接織物問屋と取引し、あるいは買継商が直接地方の卸売問屋ないしは大小売商と取引するなど現実にはそれぞれの立場によって、きわめて区々の方法が行なわれていたのである¹⁰⁾。

戦後における流通経路はその主流においては戦前と同様であるが、それでも全体的にはかなり複雑化してきているようである。最近の流通経路図については九州経済調査協会の岡義見氏が次のような図（第3図）を作成されている。

しかし、これとてもその後の変化によって今日の実情とはいささか食違いを見せている。そこで最近の資料を基にしてこれを修正すれば第4図の通りであ

10) 通商産業大臣官房調査統計部編，前掲書，23—24ページ。

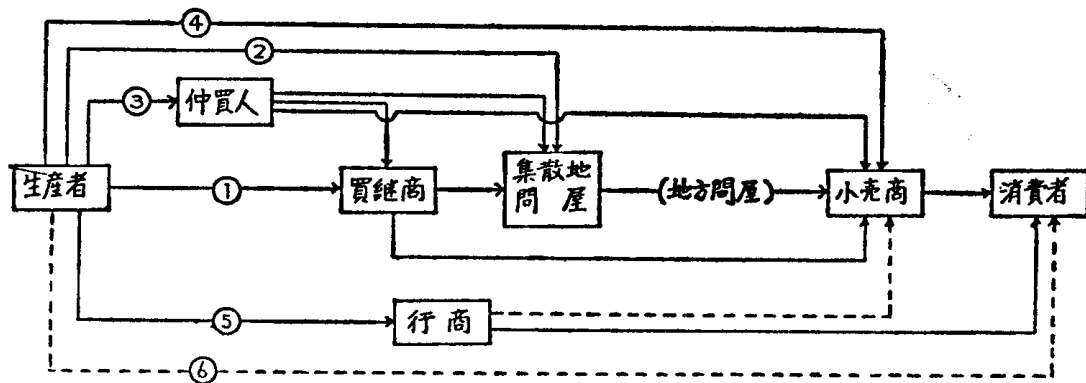
才3図



○の中の数字は取引量の多い順序を示している

出所：九州経済統計年報 1968/Vol.22/264年

才4図

る¹⁾。

流通機構は生産者にとって、ただ単に製品を流通せしめるというだけでなく

- 11) 「買継」→「小売」のルートについては鹿児島県中小企業総合指導所の『大島紬市場調査結果報告書』において「デパートは回答48のうち、生産者からの仕入れは1つにすぎないが、買継人を通じて仕入れるデパートは7店である。」また「呉服店は回答64のうち生産者からの直接購入は4、仲買人・買継人からは12、その他は問屋からの仕入で……」と記述されていることから、「行商」→「消費者」のルートについても、同報告書の消費者に関する調査項目のうち「大島紬の購入時期と購入先」のところで「購入先は呉服店が最も多く64.9パーセント、ついでデパートが15.8パーセント、その他（生産者からの直接購入および行商等からの購入）が19.3パーセントとなっている。」という記述に基き、これらのものをつけ加えた。さらに「商協」は後にもふれるように現在全く販売経路としての機能を果していないのでこれを除外した。また取引量の順位を表わす数字のうち③と③は後掲第4表によってこれを入れ換えた。

価格体系，生産条件などにも影響を及ぼしてくるものである。たとえば大島紬の生産者価格はその投下労働量に比べて，あるいはその最終販売価格に比べて不当とも思われる程極端に低いものであるが，これは地域的条件および生産構造それ自体にも原因があるが，同時に流通構造にもその原因の一端が存しているのである。たとえば流通機構が複雑であれば値くずれの恐れを生ぜしめ，ひいては生産者価格を低位に押しとどめておくことにもなるし，また産地問屋あるいはそれに代る生産者協同体が弱体であれば必然的に中央問屋の圧力は生産者に波及してくることになる。流通機構の再検討が叫ばれる所以である。そこでまず現在の流通経路上の諸機関のうち，とくに産地と密接な関係をもつ仲買人，買継商，集散地問屋および商業協同組合とについて，それらの機関の機能，地位，性格などを再確認しておこう。

（1）仲買人

一般に仲買人とは生産者と中央市場，または中央市場と小売商との中間に立ち，商品の収集，分散の仲介を業とするもののことであり，そのうち収集の仲買人は小経営の生産者から小口に生産品を買集めて大量とし中央市場なり工場なりへの荷造発送するのを職能としている¹²⁾。

大島機業における産地仲買人は通常1店舗に数人ずつあいよって営業しており，その店舗は〇〇組合とか，〇〇相場とよばれている¹³⁾。名瀬市においてはこれらの店舗が交通の要衝に多数軒を並べて位置し，最近では数店舗ないし十数店舗が同一建物内に集合した「紬センター」なるものも出現している。

大島機業における仲買制度については同志社大学教授出石邦保氏の詳細な実態分析があるので，それを基礎にしながら，これを概観してみよう。

大島機業における産地仲買人の多くは，紬仲買を副業とするものを除くと，上述のように数人ずつが組合または相場とよばれる共同の店舗にあって多数の

12) 平凡社『大百科事典』第19巻第2冊398ページ。

13) 出石邦保，前掲論文，68ページ

紬業者が持ち込んだ製品を買い取り、それを仕入のために来店した問屋および買継商に販売することをたてまえとしている。したがって製品の購入は、店頭において紬業者から行なうものが支配的である¹⁴⁾。また概して資力のある仲買人は、自らの計算で紬の現金買い取りを行なうのに対し、資力の乏しい仲買人は委託によって紬の販売を行ない、その手数料に相当する利益をえている。しかし、いずれにしても零細な紬業者の場合は、製品を持ち込むと同時に幾らかの現金を持ち帰る必要にせまられているものが多く、したがって委託の場合もこれらの業者に対しては、製品の価格の7割程度が内金として支払われ、残金は製品が販売された後で支払われている場合が多い¹⁵⁾。紬買継商や集散地問屋の支払が「六か月手形」によるといわれるなかにあつて、このような支払形式をとる仲買人の存在は、零細業者の存立を助けるとともに、その新規開業をも容易ならしめている¹⁶⁾。

零細な紬業者は資力も弱く、また図柄の流行や染織方法についての十分な知識をもつものも少ない。したがって、これらの業者は、この点について仲買人に依存するところは非常に大きい。仲買人の中には紬業者に対し誂え品の発注、資金の援助、図柄の指導などを行なっているものもあるし、また紬業者の中には、仲買人から図案の提供、原材料の支給をうけることによってその下請工場となっているものもあらわれている。しかし、このうち図柄の指導がもっとも広く行なわれ、仲買人は紬業者に対する製品のいわば販売代行業務を行なうとともに、図柄についての市況の重要な——むしろ唯一の伝達機関となっている¹⁷⁾。

これら仲買人の数はかなり多く、出石氏の調査時点においては約50人、最近（昭和45年）では100～120人と推定されている。そしてそのほとんどは零細な個人業者である。「大島機業実態調査」（昭38・8）は、大島機業のうち全体

14) 全上72ページ。

15) 全上73ページ。

16) 全上42ページ。

17) 全上74ページ。

の過半数（50・8％）が織機台数4台以下の零細な業者によって占められており，調査総数325軒のうち織機1台の業者が実に117軒の多きにのぼっていることを明らかにしている¹⁸⁾。このような零細な業者の存在が前に述べた「仲買人の存在が零細な業者の存立を助け，また新規開業を容易ならしめている」というのと全く逆の関係で「仲買人の存立・開業を助長している」ということができる。

概して零細業者は彼ら相互間の競争や不統一性に加えて，その資本力不足の故に製品を永く保持することができず，たとえ不利とわかっていても換金売りをせざるを得ないものである。したがって，このような零細業者の多数の存在（仲買人も含めて）は本人の不利益のみにとどまらず，究極的には産地全体の価格水準を押し下げる要因にもなっている。

ところで，従来零細性，後進性をその構造上の重要な特質としてきた大島機業において，産地仲買制度は，その機業組織の不可欠の構成要素であった。しかし，ここ数年の環境変化，とくに買継商，集散地問屋の積極的な産地への進出は，その大半が零細業者である仲買人の地位を変化せしめてきている。すなわち産地仲買人のなかには製品を買い取るだけのある程度大きな資力をもっているものもあるが，仲買人の多くは紬業者の持ち込んだ製品を適当な期間だけかかえ価格調整・需給調整を行なうだけの資力をもっていないしまたその製品の積極的な販売活動を行なうものも少なく，したがって，買継商，問屋の積極的な産地への進出をみる今日では，このような仲買人は彼らの有利な仕入機関として，その支配下に組み込まれ，もはや産地の側に立った販売機関としての機能を喪失しつつあるのである¹⁹⁾。

（2）買継商

買継商は卸問屋の一種で中央の問屋と工業地とが距っている場合，これを連

18) 全上50ページ。

19) 全上76ページ。

絡するのをその職分としている。すなわち買継商は一般消費者側の欲望や流行の変遷を明らかにし、これを生産者に通達し生産を指導し、或はそれによって生産品の選択買入を行なうのである。そして、その生産品について、それぞれの見本を作成し、出張販売員を多数各地に派遣してその地の卸商と見本売買を行なわしめたり、また中央の間屋が生産地に人を派して買出しをする場合には買継商が普通その仲介を行なう。この場合、時としては買継商と生産者との間に更に仲買人が介在することもある。地方的に集中している小規模の工業、たとえば機業地などに普通に見られ、そしてこの買継商を利用することによって、よく市場を各地に求めることができるのである²⁰⁾。

以上は買継商一般についての概念であるが、このような買継商も、その取り引き方法の差によって「関東型」と「西陣型」の二つに区別することができる。

「関東型」の買継商は機業家と集散地問屋との間にあって、両者の取り引きの仲介者として、あるいはまた機業家の代理機関として、売買の斡旋を行なうとともに、契約の成立した製品の荷造り発送業務と製品代金の取り立て業務、および、ある場合にはその代金の立替え払いをも合わせて行ない、製品の取り引きにつき一定の買継口銭（手数料）を取得するものである。したがって、機業家の製品の売買当事者は、機業家と卸問屋であり、原則として買継商の資格において製品の買取りを行なうことができないことになっている。これに対し

「西陣型」の買継商は自己の名および自己の計算において機業家から随時製品を買入れ、これを主として集散地の卸問屋へ転売する。したがって西陣型買継制度においては、機業家と集散地問屋の間にはなんらの直接的関係も存在しないのであって、機業家と買継商との取り引きは一応「買取り制」をとるものともいえる²¹⁾。

20) 平凡社『大百科事典』第4巻第2冊459—460ページ。

21) 黒松巖編『西陣機業の研究』131—132ページ。

鹿児島経済大学学友会経営研究部の調査²²⁾などを基にして考えると、大島機業における買継商は上述のうちの「西陣型」に近いもののように思われる。

ところで、大島では戦前において、若干の有力な地元買継商が存在し、一般の買継商がそうであったように、意匠・技術の指導、設備資金の援助、原材料の貸付け、製品代金の一部前払い、糸売りなどを行なうことにより、多数の零細機業家に対して重要な役割を果たしていた。しかし、戦後はそれらのものが再興されないままに、またかなり長期間行政分離の状態におかれていたこともあって、製品の流通はもっぱら鹿児島と京都・大阪の商店の手を経て行なわれるようになった。これらの商店は現在いずれも自ら紬工場を経営するか、専属の下請工場をもち、さらに原糸を取り扱うものも少なくなく、その多くは名瀬市に店舗（出店）または代理店を置いて取引に従事している²³⁾。

次表（第4表）で明らかなように生産者によって製織された商品のうち、その47%は買継商への販売であるが、さらに仲買人の販売量の半分は買継商向けが占めるので買継商を経由する紬製品は全体の6割に達する。しかしながら、このように製品流通上大きな地位を占めている買継商と紬生産者との取引関係は、一般にきわめて苛酷でかつ不明朗な面が多い。たとえば誂え品（地風、柄行、色目などを指定して直接生産者に注文を出すもの）の契約において商慣習として紬生産者には指定図柄製品の全量納入の義務を課す一方、買継商は原則として全量を買取ることになっているが、売れ残れば返品することもあるなど

22) 鹿児島経済大学学友会経営研究部、前掲書、35ページに次のような資料が掲げられている。

（買継商の）仕入方法

「A社」……見込仕入が95%。図案を考案し、生産業者に提供して織らしている。

受注仕入が5%。問屋から図案(柄、色)を指定してくる。

「B社」……見込仕入が20%。受注仕入が80%。問屋から図案を指定してくる。

「C社」……見込仕入が95%。図案師に新しい図案を作成させ、個人の生産業者に提供して織らせている。受注仕入が5%。

「D社」……見込仕入が100%。図案は生産業者にまかせている。

「E社」……見込仕入が95%。受注仕入が5%。図案は問屋から指定してくる。

23) 岡義見「大島紬業と奄美群島経済」九州経済統計月報（1968・Vol22・No.4）10ページ。出石邦保、前掲論文、41ページ、68ページ。

第4表 販売高の規模別販売先別構成

単位 %

	相 場 (仲買)	買継商	問 屋	紬商協	紬企業組合	そ の 他	計
1～4台	83.2	6.6	4.9	—	—	5.3	100.0
5～9	63.9	18.9	15.1	—	1.9	0.2	100.0
10～19	51.9	35.2	9.7	—	3.2	—	100.0
20～29	26.7	54.2	11.5	7.6	—	—	100.0
30～49	14.2	81.7	4.6	—	—	—	100.0
50～99	1.0	51.3	45.7	—	2.0	—	100.0
100～	—	12.4	87.6	—	—	—	100.0
計	21.8	47.1	29.2	0.6	1.0	0.3	100.0

出石邦保「大島機業の構造とその問題点」70ページ

また製品の価格あるいは織工賃のとり決めは、契約時には行なわれなくて、製品の仕上り後に行なわれるというように取引に際しての契約関係がきわめてあいまいなことなどである²⁴⁾。さらに何かと理由をつけて値引きを強要したり、また現金取引の場合には法外な買叩き²⁵⁾が行なわれるなどしばしばである。したがって第5表に見られるように現在買継商に販売している生産業者のうち、買継商との取引が、もっとも有利であると考えているのは63軒中30軒しかなく、また相場を主たる販売先とする業者のうち問屋が有利であると考え業者は34軒にのぼっているのに買継商が有利であると答えたものはわずかに8軒に過ぎない²⁶⁾など買継商の在り方に大きな疑問が投げかけられている。

24) 岡義見，前掲論文，9—10ページ。

25) 買継商の支払方法は通常手形で，その決済期間は150日，それに検収期間1か月が加算されるから，製品が生産者の手をはなれて現金化されるまで半年がかりである。しかしながら，零細な生産者は一般に資力に乏しく，製品の日々の現金化が再生産の重要な条件になっており，現金取引を希望するものが多い。ところが現金取引の場合は150日分の金利+10%の値引を強要するなど法外の買叩きが公然と行なわれている。

——岡義見，前掲論文，10ページ。

26) 出石邦保，前掲論文，71ページ。

第5表 販売先についての意見

		も っ と も 有 利 と 思 う 販 売 先					計
		相 場	買 継 商	問 屋	そ の 他	なし又は わからない	
現在の おもな 販売先	相 場	115	8	34	2	34	193
	買継商	2	30	17	—	14	63
	問 屋	—	—	20	—	10	30
	その他	3	1	1	6	—	11
	計	120	39	72	8	58	297

出石邦保「大島機業の構造とその問題点」71ページ

(3) 集散地問屋

集散地問屋は産地問屋と消費地問屋ないし小売商との間にあって仲継の機能——もちろん商品だけでなく需要の動向など情報の伝達その他も含む——を果すことをその役割としており大島紬においては京都・大阪・名古屋・東京などの大手卸問屋がその任に当たっている。

ところで機業家によって生産された製品は47.1%が買継商へ、21.8%が仲買人へ、そして29.2%が集散地問屋へ販売されていることはすでに第4表でみたとおりである。このうち買継商に販売されたものは、その大部分が集散地問屋へまた仲買人へ販売されたものはさらにその45.5%が買継商へ、20.5%が集散地問屋へ、18.8%が仲間へ、7.8%が消費者へ、7.4%がその他へ再販売される²⁷⁾ので結局、直接にか、あるいは他の経路を迂回するかということによる遅速の差はあっても、製品の90%近くが集散地問屋を経由することになる。もっとも従来までの大島紬はその殆んどが鹿児島・大阪の買継商の手を経て集散地問屋に流通していたが、最近では第4表などからもうかがわれるように、これら集散地問屋のうち生産地へ直接出向いて産地仲買人または機業家から紬を購入し

27) 同上75ページ。

たり，さらに特定の有力な機業家と結びついて，自らの選定した図柄の染織を委託する「誂え機」をもつ業者もあらわれるようになった²⁸⁾。大島機業では，機業家が自ら図柄の決定を行ない見込生産として製織されるものを「市場品」と呼び，これに対して，前に述べたように図案の作成過程において集散地問屋または紬買継商から原図の指定をうけ，それによって製織された製品のすべてを原則として当該問屋および買継商が買取るものを「誂え品」と呼んでいる²⁹⁾。このような「誂え品」の委託を受ける機業家は名瀬市内でも下請工場³⁰⁾および多数の外機³¹⁾を擁する比較的規模の大きな業者か，とくに技術のすぐれた業者である³²⁾。そしてこのような「誂え品」の製織過程を通して集散地問屋と生産者との間に系列関係が生じ，あるいは，より一層下請制が強化されている。

「誂え機」によって製織された「誂え品」は上述のように原則として当該問屋などによってすべて買取られることになっているが，売れ残れば返品されることもあることは買継商のところで述べたのと全く同様である。また集散地問屋の支払い方法は一般にすべて手形支払であり，決済期間も6か月に及ぶ長期のものである。しかもその場合全納品額の一部たとえば60%分しか手形の支払いがなされず，残り40%は生産者の売掛金として残され，次回の納品時にその新たな納品額に前の売掛残を加えたものの60%が支払われる。したがって売掛残は取り引きを重ねるごとに水増しされ，生産者は利益の一部を次々にそれにつぎ込んでいくというような例も見られる。また買継商のところで述べたような値引き，買叩きなどは，むしろ集散地問屋の方が，より苛酷だともいわれている。

28) 同上41—42ページ。

29) 同上55ページ。

30) 下請工場とは，親機から原料糸と図案の提供をうけ，自らの工場で締，加工および製織を行なうものをいう。その工賃は織り上り相場によって原料糸の代金と相殺して支払われており，親機による図案指定の糸売りの製品買いという形をとっている。なおその場合，加工，染色などを親機が行なう場合も多いが，その時は原料糸の代金などと同じように，その加工代金が製品販売代金から差引かれる。——出石邦保，前掲論文，56ページ。

31) 織子が自分の住居に織機を持ち込んで自由に製織を行なうものを外機と呼んでいる

32) 出石邦保，前掲論文，42ページ。

る³³⁾。このように集散地問屋との直接の結びつきは、生産者にとって必ずしも有利な面ばかりでなく、むしろ多大の犠牲を強いられるにも拘らず、現在特定の集散地問屋と機業家との間に下請化、系列化がますます進行しているのは、製品の販売が一応保証されているということにその最大の原因があるように思われる。

（4）商業協同組合

明治27,8年戦役後の好景気により、国民の購買力は著増し、大島紬の需要も激増した。その結果一時供給不足の状態に陥り、生産者はただ目前の小利にのみ促われて粗製濫造を行ない、そのためそれまで折角築きあげてきた名声を一きよに失うこととなった。そこで当時の大島群島島司福山宏は大いに憂慮し、同感の人々と相謀って、斯業上の悪弊を矯正し、製品の改善を図り、もって信用を回復して、ますますその隆盛を期すべく、法律第35号重要物産同業組合法に基き、明治34年9月に「鹿児島県大島紬同業組合」を結成せしめた³⁴⁾。同組合は昭和12年1月工業組合法により「本場大島紬絹織物工業組合」に改組されさらに昭和19年1月に「本場大島紬絹織物統制組合」へ、昭和21年7月に「保証責任本場奄美大島紬信用販売購買利用生産組合」へ³⁵⁾、さらに昭和27年6月「保証責任本場奄美大島紬信用販売購買利用組合」へと改組を繰り返しながら昭和29年6月中小企業等協同組合法によって「本場奄美大島紬協同組合」へと最後の改組を行ない今日に至っている。この「本場奄美大島紬協同組合」の販売部が昭和30年6月に同組合より分離独立して「鹿児島県大島紬商業協同組合」が設立された。この組合は「組合員の相互扶助の精神に基き、組合員のために必要な共同事業を行ない、もって組合員の自主的な経済活動を促進し且つその経済的地位の向上を図ること」を目的とし、その目的を達成するために次のような事業を行なうことをその定款に掲げている。

33) 岡義見，前掲論文，10—11ページ。

34) 坂口徳太郎編『奄美大島史』468—469ページ。

1. 組合員の取扱品の共同販売
2. 組合員の取扱品の共同購買
3. 組合員の取扱品の共同保管
4. 販売価格の調整その他組合員の事業に関する協定
5. 組合員に対する事業資金の貸付（手形の割引きを含む）及び組合員のためにするその借入
6. 商工組合中央金庫，銀行，信用金庫，信用協同組合その他組合員の取引金融機関に対する組合員の債務の保証又はこれらの金融機関の委任をうけてする組合員に対するその債権の取立
7. 組合員の経済的地位の向上のためにする団体協約の締結
8. 組合員の事業に関する経営及び技術の改善向上又は組合事業に関する知識の普及を図るための教育及び情報の提供
9. 組合員の福利厚生に関する事業
10. 組合員の寄託物についての倉荷証券の発行
11. 前各号の事業に附帯する事業

商業協同組合はその在り方如何によっては流通機構上重要な機能を発揮し得るにも拘らず，大島紬流通においては前掲第4表に見られる通り，その地位はまことに微々たるものである。現在は上記業務のうち第5項および第6項に関する事業活動に主力が注がれており，共同販売についての機能は全く停止してしまっている。また「本場奄美大島紬協同組合」も事業活動の中に「共同販売」の項を含んでいるが，これも商業協同組合と同様に，現在全く当該事業は行なわれていない。

4. 流通機構の整備

今日見られる大島紬の流通機構が自然発生的に成立し，しかもそれを担っているのが資本主義商人であることはいうまでもない。一般に資本主義商人の最大関心事は可能な限り最大の利潤を追求することであり，そのためには商業の

有する社会的機能に、彼らは常に必ずしも忠実であるとは限らない。とくに資本力に優る場合には、その資本の力を利用して、彼らの受けた経済的諸困難を弱者に転嫁したり、あるいは、より以上の利潤獲得のために零細業者を単なる収奪機関としてその資本支配の下に組み入れようとしたりする。大島機業においても、すでに今まで見てきたように、集散地問屋を頂点とする系列関係を通して、より一属商業資本による支配が強められてきている。このような問屋制支配を排除するために、また流通機構が複雑なために起ってくるさまざまな問題を解決するためにも、現在の流通機構の整備が必要となってくる。

流通機構の整備に関して、鹿児島県商政貿易課（現商工振興課）は昭和39年3月に発行した「昭和38年度大島紬産地診断勧告書（名瀬市を中心として）」の中で次のように述べている。いささか長文であるが、これを引用してみよう。

「1.大島紬の小売販売価格の半分近くが流通費用によって占められている。これは紬の配給経路が複雑で、多くの中間配給業者を介入させているからであり、これらの中間段階をはずして消費地の前売に直結することによって小売価格の引き下げ、販売の増加を試みてはという意見がある。

しかし、大島紬のような高級呉服の配給経路の主流は、集散地問屋の手を経て地方問屋、呉服店そして消費者へとつらなる旧来のルートであるといえる。

一般に高級呉服における消費者の購買方法は、価格の比較的安価な、大衆品や消費者が宣伝広告によって商品の知識を十分もっているブランド物の場合にみられるような衝動買いは少なく、信用ある専門呉服店、百貨店の外商などの常得意関係を利用し、商品選定についてそれらの助けを借りている場合が多い。ところでこれらの前売における商品の多くは、特定の間屋と強い結びつきをもっている場合が多く、そこへ直売することは容易でない。

また高級品の場合は、図柄ごとの需給を統一するためには、相当広い範囲にわたって分散化された販売網をもつ必要がある。これらを直接傘下におさめることは大変なことであり、集散地問屋を頂点とする既存の流通機構を利用した

方が直接前売りに結びつくよりも全体として商品の回転が早く、ある場合には流通費用も少なくてすむ可能性が十分考えられる点に留意する必要がある。

2.ところで、上にのべたような配給経路は、主として各地の有名呉服店や百貨店の外商部などと常得意関係にあるどちらかといえば幅の薄い消費者層とのみ結びついている。

だから、最近の誂え品に見られるような新柄の製織がつぎつぎと要請されてくるのである。

最近の所得水準の上昇からみると紬を購入でき、また紬を購入したいと考えている消費者の層はかなり厚くなってきているが、中年以上の人には紬についての良きイメージをもっている人が多いが、それは余りにも高価であるという印象をあたえている。

これらの潜在需要と結びつくための経路、広告、宣伝の方法などについての研究が必要である。

3.大島紬は現在機業家の見込み生産によって製織される市場品と問屋または買継商の図柄の指定によって製織される誂え品とに大別される。

一般的にいつて、規模の大きな機業家は誂え品を製織する傾向にあり、零細なものはそのほとんどが市場品を生産している。

誂え品の場合は図柄の指定によって前売の動向が一応反映され、また製品の買上げが約束されるから、短期的な経営の保証はあたえられているが、市場品の場合は見込生産であり、相当の零細性とあいまって紬の産地価格を不安定なものとし、したがってその経営も不安定とならざるをえない。

最近、零細業者の開業が増えるとともに機台数の増加もみられ、市場については、生産に対する流通パイプの跛行性が顕著となってきている。

この問題に対処するためには、零細業者の販売面での共同化と相場のあり方についての再検討が必要であるが、できるだけ生産を計画しうるような、新しい販売情報ルートの確立に努力すべきであり、この共同化に対する援助は産地発展の重要な間接投資であるから、産地をあげてその対策を講じる必要がある。

この場合，この市場品価格の不安定性は誂え品についても必ず値引きその他の形で波及するものであることを留意すべきである。」

また，この産地診断に際しての主要メンバーの一人であった同志社大学商学部教授出石邦保氏は氏独自の立場から「昨今，大きな工場の織子の中に自立するものが多く現われるとともに，市域外における紬兼業農家が多数生じ，ますます零細な紬業者は増加しつつあるが，この零細業者や名瀬市外の紬業者の見込生産によって製織される市場品の買集め機関として仲買人が存在してき，これら仲買人の多くは小規模なものであり，市場品生産の増大しつつある段階においては，かかる仲買人を中心とする仲買制度では市場品の産地販売体制としてはあまりに脆弱であるといえる。

新しい産地販売体制の担手を志向する新しい機関に期待するところ大であり今後この種の機関の強化に産地はあげて努力しなければならないし行政当局の十分な指導，助成が必要なことはいうまでもない。」として新しい産地販売機関の設立を勧告されている³⁵⁾。そしてこの産地販売機関は ①産地における製品の貯水池としての機能を果たし，②新しい販売ルートの開拓 ③零細紬業者に対し意匠，技術面での指導 ④およびこれらを通して零細業者の組織化を進めて行くのに必要なものであることを強調されている。

さらに鹿児島経済大学学友会経営研究部も「産地診断勧告書」の中で述べられているのと同じく生産者，小売店直結方式を否定しながらも ①販売ルートはなるべく単純化する。 ②消費者との距離は極力短縮化すること の二つを流通機構改善の基本的方向とすべきであると主張している³⁶⁾。

たしかに勧告書が指摘する通り，大島紬のように小規模個別分散的に生産され，小規模個別分散的に消費されるような商品流通にあっては小売商の存在は不可欠であるし，さらに卸売商の介入によって一層流通費用は節約されるものである。したがって現在の生産様式，消費様式を前提とする限り，既存の流通

35) 出石邦保「大島紬勧告書（流通問題を中心に）」昭和40年10月。

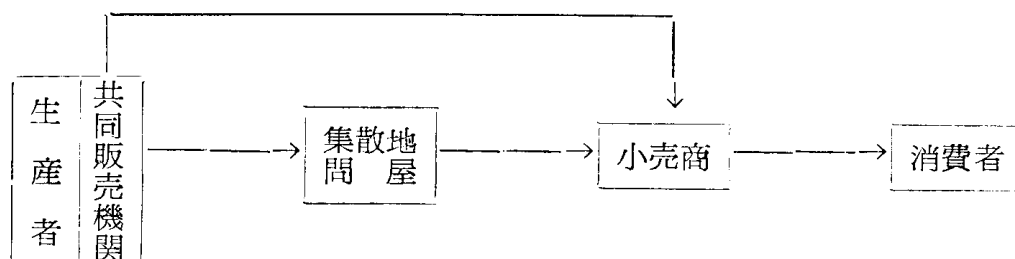
36) 鹿児島経済大学学友会経営研究部，前掲書，18ページ。

機構を通した方が直接前売りに結びつくよりも有利であろう。また潜在需要開発のための努力および零細業者の共同販売化についても，あるいは出石氏の提唱される産地販売機関の設立，さらには鹿児島経済大学経営研究部が主張するところにも異論はない。現実面からアプローチする限り以上のことは当然考えられねばならぬからである。

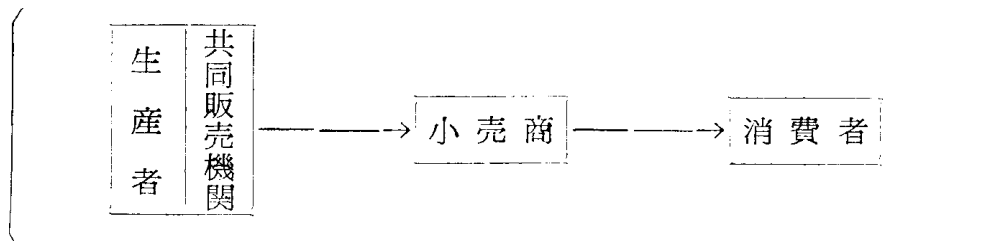
しかし流通機構整備に当って，以上のものとは別に問屋制支配排除という観点からすると，およそ次のようなことを考慮に入れる必要があろう。

流通面において問屋制支配を排除するため考えられる最善の方法は規模の大小を問わず，すべての生産者が結束して共同販売機関を設立し，製品のすべてはこの機関を通してしか販売され得ないようにすることである。つまり次のような流通機構を形成することである。

第5図



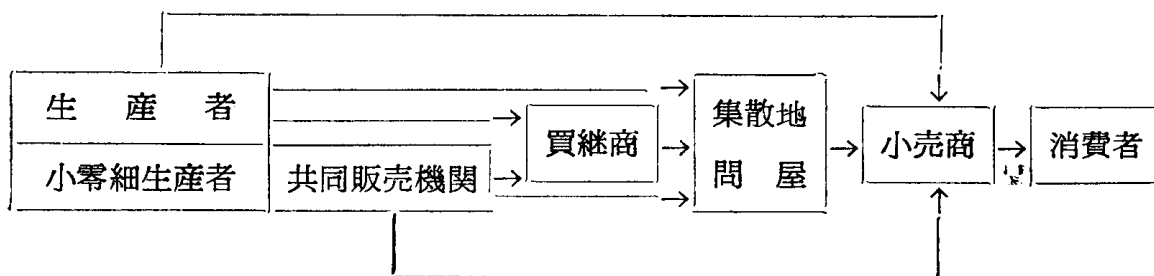
場合によっては次のような経路も可能となるであろう。



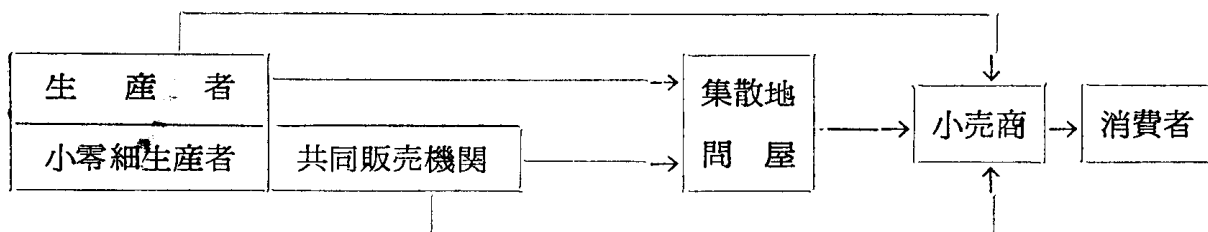
しかしこのような機関が成立し成功するためには，それを維持し継続して行くに足るだけの十分な資金と全生産者の理解協力，およびこれを指導し運営する能力に秀でた人材の獲得とが絶対に必要な条件である。このような条件をすべて満足させることは現在のみならず将来においても恐らく不可能であろう。そこでわれわれは次善の策として，少なくとも小零細業者のみは組織化し

共同販売体制を確立することを考えねばならない。その場合の機構図を想定すると第6図あるいは第7図のようなものであろう。

第6図



第7図



現存の商業協同組合は、その活動如何によっては、かなり近似的な機能を果すものと思われるが、遺憾ながら現在のところ、いわゆる「金融組合」としてのみ機能し、共同販売機関としては全く期待できない状態である。もっとも新産地販売機関として機能するには、資金面、人材面、運営面などで、より一層の充実をはかることが必要であり、それらに対する制約が大きいことも事実である。と同時に、また早急に、できるだけ多くの業者によって共同販売機関が組織されねばならないことも事実である。そうすることによって問屋制支配を全面的に排除し得ないまでも、かなり緩和することができるとと思われるからである（未完）。